

Management de l'équipe commerciale

Composante
Institut
universitaire
de technologie
de Poitiers-
Châtelleraut-
Niort

Présentation

Description

Organisation de l'équipe commerciale :

- * Métiers de la vente : spécificités de rôle et de positionnement organisationnel, compétences essentielles...
- * Structuration d'une équipe de vente : déterminants de l'organisation et types de structures
- * Effectif de l'équipe commerciale : des modèles rationnels aux contingences locales
- * Organisation du travail du commercial sur son secteur : gestion du temps, délimitation des secteurs, organisation des tournées

Management d'une équipe commerciale

- * Rôles, missions et compétences du manager commercial
- * Recrutement et intégration des commerciaux
- * Détermination des objectifs, suivi et évaluation des commerciaux
- * Motivation et valorisation
- * Système de rémunération
- * Promotion et formation
- * Stimulation

Objectifs

- * Comprendre le fonctionnement d'une équipe commerciale : spécificité des métiers commerciaux ; organisation de l'équipe de vente, organisation du travail du commercial
- * Comprendre les principes du management d'une équipe commerciale : principaux leviers d'animation et outils de gestion

Heures d'enseignement

Management de l'équipe commerciale - TD	TD	6h
Management de l'équipe commerciale - TP	TP	0h

Pré-requis nécessaires

Semestre 1, 2 et 3